



Departamentul Național de Informații (DNI)

[Prima Pagină](#)
[Jurnal DNI](#)
[Canalul Video YouTube](#)
[Canalul Video Facebook](#)
[Grup Facebook](#)
[Canal Telegram](#)
[Arhiva DNI](#)
[Biblioteca DNI](#)
[Copyright \(Drepturi de Autor\)](#)
[Termeni și Condiții](#)
[Politica de confidențialitate](#)
[Politica Cookies](#)
[Răspunderea juridică](#)
[Întrebări frecvente](#)
[Despre Departamentul Național de Informații \(DNI\)](#)
[Contact](#)

CONSPIRAȚII

Manipularea Psihologică

BY DEPARTAMENTUL NAȚIONAL DE
INFORMAȚII (DNI) · DUMINICĂ, 6 MARTIE
2016

URMĂREȘTE



NEXT STORY

Peștera Polovragi – lăcașul misterios al
lui Zamolxe



PREVIOUS STORY



Vimana – secretul mașinilor
zburătoare îl știau doar geții

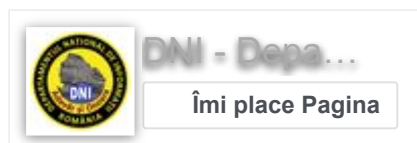


Distribuie!

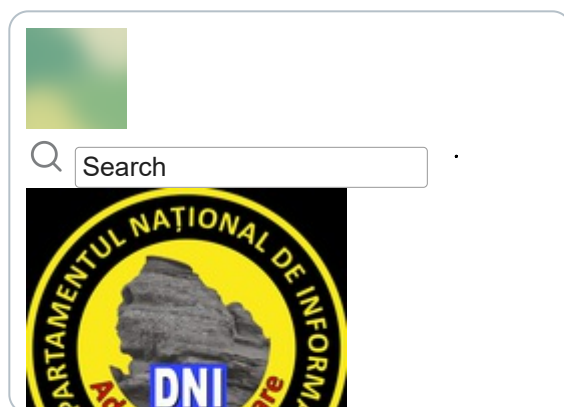
Manipularea reprezintă acțiunea de a determina un actor social (persoană, grup, colectivitate etc.) să gândească și să acționeze într-un mod compatibil cu interesele manipulatorului. Prin manipulare nu se urmărește înțelegerea mai profundă a situației, ci inocularea unei înțelegeri convenabile manipulatorului, recurgându-se la inducerea în eroare cu argumente falsificate, cât și cu apelul la palierul emoțional sau non-rațional al actorului social manipulat. În cazul manipulării, intențiile reale ale manipulatorului rămân insesizabile celui manipulat.

Din punct de vedere politic, manipularea reprezintă o formă de

DEPARTAMENTUL NAȚIONAL DE
INFORMAȚII (DNI) – PAGINA OFICIALĂ
FACEBOOK



DEPARTAMENTUL NAȚIONAL DE
INFORMAȚII (DNI) – CANALUL OFICIAL
TELEGRAM. APĂSAȚI BUTONUL “JOIN”
PENTRU A VĂ ABONA LA CANAL!



VĂ INVITĂM SĂ VĂ ÎNSCRIEȚI ÎN
GRUPUL DEPARTAMENTUL NAȚIONAL
DE INFORMAȚII (DNI)!

impunere a intereselor unei clase, grup, colectivități nu prin mijloace coercitive, ci prin inducere în eroare. Manipularea psihologică se caracterizează prin faptul că acțiunea sursei este orientată prioritar asupra influențării unor procese și fenomene psihologice care sunt implicate în structurarea, orientarea și susținerea sistemului atitudinal și comportamental al țintei.

Acestea pot fi procese din sfera percepției, reprezentării sociale, gândirii, afectivității, motivației ș.a. O serie de fenomene psihice din sfera cognitivă, emoțională și relațională pot fi instrumentalizate de manipulator, cu rezultate uneori spectaculoase în determinarea și controlul conduitei umane, mai ales atunci când această metodă este combinată cu cea a manipulării informaționale.

Manipularea psihologică constă în folosirea unor tehnici speciale de declanșare, orientare și control a unor procese și fenomene psihice, în sensul determinării unor conduite ale



CĂUTARE PE SITE...

ARTICOLE RECENTE

- 🕒 Bomba cu hidrogen este cea mai puternică armă din lume
- 🕒 Istoria barajului Vidraru
- 🕒 Barajul Bolboci din Munții Bucegi
- 🕒 Barajul Gura Apelor din Retezat
- 🕒 Bomba Țarului, cea mai puternică armă nucleară a fost detonată de URSS (1961)
- 🕒 Manuscrisul de la Sibiu conține informații tehnice despre rachete. Manuscrisul datează din anul 1570
- 🕒 Ce înseamnă semnalul SOS și când a fost folosit pentru prima dată?
- 🕒 Kosonii de argint de la Sarmizegetusa Regia

țintei care să corespundă intereselor sursei. Există două moduri diferite, eficiente, de a obține de la cineva comportamentul dorit: exercitarea puterii (sau a raporturilor de forță) și manipularea.

Primul mod este considerat îndeobște firesc, când este cerut de șef sau patron, în limita legii, iar pentru al doilea mod, al manipulării, pot fi utilizate o multitudine de procese și fenomene, dintre care amintim: tendința spre echilibru cognitiv și emoțional, disonanța cognitivă, comparația socială, efectul de amorsare, acroșare și cel legat de angajamentul psihologic, efectele fricii și recompensei pozitive asupra opțiunilor individuale, ascendența grupului față de membrii săi, efectul carismatic, fenomenul de sugestie controlată etc.



🕒 [Cariera de marmură de la Rușchița \(județul Caraș-Severin\)](#)

🕒 [SUA au susținut dictatura coloneilor din Grecia \(1967-1974\)](#)

CATEGORII

Selectează o categorie



ARHIVE

Selectează luna



META

▸ [Autentificare](#)

▸ [Flux intrări](#)

▸ [Flux comentarii](#)

▸ [WordPress.org](#)

VIZITATORI ONLINE

6 utilizatori Conectat

1 utilizator Răsfoind această pagină.

Utilizatori: **1 vizitator**

Pentru reușita manipulării:

- Manipulatorul își ascunde intențiile și comportamentele agresive;
- Manipulatorul cunoaște vulnerabilitățile psihologice ale victimei și determină ce fel de tactici ar putea fi efective.
- Manipulatorul este de o cruzime suficientă pentru a nu da înapoi de la vătămarea victimei dacă este necesar.

Cum își controlează manipulatorii victimele:

- Recompensa pozitivă – include lauda, șarmul superficial, simpatia superficială, cereri de scuze excesive; bani, aprobare, daruri; atenție, expresii faciale cum ar fi râsul sau zâmbetul forțat; recunoaștere publică.
- Recompensa negativă – include sâcâirea, urlatul, tratamentul silențios, intimidare, amenințări, înjurături, șantaj emoțional, învinovățire, îmbufnare, plânsete și făcutul pe victima.
- Recompensa intermitentă sau parțială – Recompensă negativă parțială sau intermitentă poate crea un climat în care persistă frica și

nesiguranța, un exemplu fiind atacurile teroriste. Recompensa pozitivă parțială sau intermitentă poate încuraja victima să persiste – de exemplu la majoritatea jocurilor de noroc, jucătorul câștigă bani din când în când, dar poate pierde în total.

- Pedepsa.

- Învățarea în urma unei traume – folosirea abuzului verbal, a furiei explozive sau a altui comportament intimidant pentru a stabili dominanța sau superioritatea; chiar și un singur incident care implică un asemenea comportament poate condiționa sau învăța victimele să nu-l supere/confrunte/contrazică pe manipulator. Formele și modurile generale de manipulare: persuasiunea, dezinformarea, intoxicarea (prin minciună, zvon etc.)

- Persuasiunea. Este acțiunea prin care autorul unui mesaj susține o idee, încercând să convingă auditoriul. Persoana care ia decizia o face de multe ori pe baza altor tipuri de argumente decât cele logice sau cele logico-corecte, fiind convinsă de „necesitatea” sau „importanța” aparentă a acțiunii sau lucrului respectiv. Persuasiunea nu conține

intenționalitate negativă (nu ascunde fapte ci le evidențiază doar pe cele favorabile); ea ține de forța argumentării, de puterea de convingere a vorbitorului, de modul în care acesta este capabil să-și pună într-o lumină cât mai bună ideea susținută. Datorită structurii sale complexe și a limbajului specific, care îmbină forța cuvântului cu atuurile artei actoricești (tonul, mimica, expresivitatea mișcării), televiziunea are cel mai persuasiv tip de mesaj dintre toate mijloacele de comunicare în masă. Forme de manifestare:

- Principiul reciprocității. Constă în nevoia de a răsplăti un favor, fie el cerut sau nu, imediat după acceptarea acestuia. Această caracteristică umană transcende orice diferențe culturale sau rasiale, indiferent și de natura respectivului favor (care poate fi orice, de la un simplu zâmbet până la munca fizică sau mici atenții). Acest principiu este ușor de folosit: oferă ceva,

și așteaptă-te (sau dă o idee despre cum) să fii răsplătit. O altă modalitate eficientă de folosire a acestui principiu este metoda “ușii-n nas”¹³.

- Principiul angajamentului și concordanței. Oamenii vor face

aproape orice încercând să păstreze ideile care sunt în concordanță cu cele pe care le-au avut anterior. Când vor lua public o atitudine, toate acțiunile ulterioare vor fi în concordanță cu atitudinea manifestată anterior.

Comportamentele neconcordante produc tensiuni psihice, pe care individul încearcă să le evite cu orice cost; deci va face orice ca să se arate solidar cu acțiunile sale anterioare. Acest principiu este folosit de metoda “piciorului în prag”.

- Principiul atribuirii. Oamenii fac frecvent unele lucruri pentru că ei cred într-un anumit adevăr despre ei înșiși. Un atribut intern al felului lor de a fi cauzează anumite tipuri de comportament. Dacă cineva își atribuie intern o caracteristică, va face tot ceea ce este specific unui om care are acea caracteristică. Dacă șeful îi va spune angajatului că îl consideră o persoană competentă și care lucrează mult, angajatul își va atribui inconștient caracteristica de om care lucrează mult, și se va comporta ca atare.

- Metoda șarmantului. Spre deosebire de celelalte metode, nu are

mai multe etape și nu se bazează pe acrobații verbale. Ea funcționează întrucât în mod deschis oferă concesi, manifestă dorința de a asculta și validezi ideile subiectului-țintă. Acesta are libertatea de a decide; iar tu nu îi îngreunezi gândirea cu un nor de cețuri verbale. Este cea mai etică dintre toate tehnicile de persuasiune discutate anterior, dar în același timp și cea care necesită cel mai mult timp pentru a fi realizată.

Dezinformarea. Reprezintă orice intervenție asupra elementelor de bază ale unui proces de comunicare, intervenție ce modifică deliberat mesajele vehiculate cu scopul de a determina în receptori anumite atitudini, reacții, acțiuni dorite de un anumit agent social; ansamblul informațiilor false, incomplete, eronate, care sunt îndreptate, alimentate, confirmate către o țintă ce reprezintă un individ, un grup sau o țară. De regulă, acțiunea de dezinformare presupune existența unei structuri sistemice alcătuită din: unul sau mai mulți comanditari, specialiști (planificatori și

controlori), intermediari (agenții de influență) și relee.

- Comanditarii – formează nivelul de decizie. Sunt cei care concep și proiectează conținutul mesajului, stabilesc țintele, atitudinile și comportamentele dezirabile care se caută a se obține. Aceștia sunt factori de decizie (guverne, state majore militare, partide politice, firme influente, organizații economice etc.) care pot solicita acest gen de operațiuni defensive (replică la atacurile adversarilor, mascarea propriilor eșecuri etc.) sau ofensive (angajarea într-o dezinformare). În cea mai mare parte cele două tipuri de operațiuni se întrepătrund și se autoalimentează reciproc într-o banală logică circulară.

- Specialiștii (experții) – nivelul de elaborare strategică. Reprezintă planificarea profesionistă a secvențelor tactice ale dezinformării. În această categorie găsim specialiști în comunicare, în tehnicile de influențare socială, sociologi, psihologi sociali, analiști politici etc.

- Controlorii – nivelul de legătură. Sunt aleși dintre persoanele ce stabilesc o relaționare eficientă între comanditari și agenții de influență. Ei

sunt “binevoitorii” care sugerează cine și în ce condiții ar fi dispus să

participe la dezinformare. Au ca misiune racolarea subiecților interesați din perspectiva derulării operațiunilor de dezinformare și de a comunica cu regularitate “efectele dezinformării”

- Agenții de influență – nivelul de propagare penetrantă, releele.

Indivizi care se bucură de prestigiu în grupul lor și care, datorită statusului de prestigiu, vor ajunge să propage mesajul cu eficiență sporită. Aceștia sunt recrutați din rândul liderilor de opinie, persoane cu prestigiu academic, științific, cultural.

Tehnicile uzuale în vederea racolării lor sunt : șantajul (“fiecare are ceva de ascuns”) sau cumpărarea (“fiecare are prețul lui”). Dezinformarea are un caracter deliberat și presupune, în general, circulația unor informații false, create deliberat, construite, manipulate strict de un grup de specialiști etc. Poate fi o componentă a propagandei. Structura sistemului social în societățile moderne este puternic influențată de raportul dintre informare și dezinformare aferent mesajelor care se vehiculează în spațiul social respectiv.

- **Intoxicarea.** Formă de dezinformare care constă în suprasaturarea surselor cu informație falsă, în blocarea canalelor de comunicare cu mesaje mincinoase, diversioniste fie pentru a pregăti opinia publică pentru o lovitură de proporții, fie pentru a discredita un mesaj corect așteptat. Instrumentele sale de bază sunt zvonurile, bârfele și comunicatele tendențioase.

- **Minciuna.** O specie mai puțin tratată, de mesaj deliberat fals, este minciuna. Întrucât este un concept cu puternice amprente morale și culturale, subiectul nu a interesat, până acum câțiva ani, decât pe filosofi, teologi, antropologi și pe psihologi. Este ciudat întrucât putem spune că întâlnim minciuni pretutindeni, atât în public, cât și în viața privată, la orice nivel social și în toate societățile trecute sau prezente.

- **Minciuna prin omisiune.** Este o formă subtilă de minciună, comisă prin omiterea unei părți semnificative din adevăr. Această tehnică se utilizează deseori și în discursul propagandistic.

- **Zvonul.** reprezintă o afirmație prezentată drept adevărată fără a

exista posibilitatea să i se verifice corectitudinea.

- **Diversiunea.** Manipulatorul nu acordă un răspuns direct unei întrebări directe, ci face o diversiune, direcționând conversația către un alt subiect convenabil pentru el.

- **Evaziunea.** Este o tehnică similară diversiunii, însă aici se oferă răspunsuri vagi, incomplete, irelevante, divagații sau expresii ambigue.

- **Intimidarea mascată.** Manipulatorul își pune victima în defensivă folosind amenințări voalate (subtile, indirecte sau subînțelese).

Ca urmare celor de mai sus, manipularea este acțiunea de influențare prin mijloace neviolente a opțiunii unor persoane individuale și grupuri de persoane, astfel încât acestea să creadă că acționează pe baza realității și pornind de la premise corecte, conform ideilor și intereselor proprii. Diferența dintre persuasiune și argumentarea de tip manipulativ este că ultima imită logica și, teoretic, se adresează rațiunii, dar abuzând de relația logică și forțând silogismul, denaturează raționamentul.

Sub aparența unei demonstrații corecte se ajunge la o concluzie falsă. Aceasta se obține în special prin recurgerea la manevre – de natură logică sau psihologică – care îl fac pe manipulat să confunde premisele, substituindu-le pe cele adevărate cu unele false, ori să apeleze la legături cauzale aberante. Manipularea reprezintă o forma patologică a comunicării.

Observăm că tendința oamenilor de a-și domina semenii, de a-și impune voința, sub orice formă sau cale, este mai actuală ca oricând. Unii autori socotesc ca manipularea este o artă care nu dispare, dimpotrivă, ea se practică de toți cu un entuziasm constant, reînnoit în cadrul relațiilor familiale, amicale, profesionale, de dragoste etc. Manipularea este un termen ce provine din latinescul “manipulus”.

Termenul „manipulare” este un cuvânt emoțional implicând o purtare tendențioasă sau ascunsă folosită de anumite persoane pentru atingerea unui scop machiavelic. După modul în care este folosit, în literatura de specialitate, acest cuvânt se poate aprecia că are conotații diverse, rar pozitive. Verbul “a

manipula” înseamnă a transforma opinii, atitudini, comportamente, sentimente, relații etc. prin operații mai mult sau mai puțin oneste, desfășurate fie de persoane, fie de grupuri umane.

În același timp, manipularea se impune a fi văzută ca o tactică insidioasă, care face apel la instinctele noastre cele mai elementare: nevoia de a reuși, de a seduce, de a avea dreptate, de a-și impune voința, de a domina pe ceilalți. În acest context se poate afirma ca ea, (manipularea) face parte integrantă din legea raporturilor umane. Din clipa în care doi indivizi intra în relație este prezentă și o anumită doză de manipulare.

De fapt, orice formă de seducție, de revendicare necesită anumite tactici de manipulare. În limite acceptate de ambii interlocutori ca normale, manipularea este ceva firesc. Ea devine de respins și de neîngăduit atunci când este folosită abuziv în relațiile dintre doi oameni, cu scopul vădit al unuia de a-l determina pe celalalt să accepte tot ceea ce i se impune și care este împotriva intereselor și convingerilor sale.

Se pare ca de la cea mai fragedă vârstă omul învață să manipuleze pe ceilalți. De exemplu, copilul mic, în mod rapid, face legătura dintre plâns și satisfacerea dorințelor sale de către părinți sau alte persoane care îl îngrijesc. Acțiunea lui se poate interpreta ca fiind o manipulare a celor din jur. Treptat, acest mod de comportare poate deveni dominant la copil, apoi la tânăr și, ulterior, la adult dacă prin educație nu este învățat să adopte, de regulă, un comportament acceptat social. Se cuvine menționat și că manipulatorul veritabil este un virtuos al emoțiilor. El știe și poate recunoaște rapid la “victima” sa punctul vulnerabil în care poate fi atacată prin tehnici de manipulare.

Manipularea reprezintă acea activitate ce vizează să reducă libertatea unui individ, grup restrâns sau a unei mulțimi umane, de a discuta sau de a rezista la ceea ce i se propune, cu scopul de a-i obliga să împărtășească o opinie și chiar să adopte un comportament anume. Țelul acestei operații este să facă credibil ceea ce nu este în realitate. În acest sens, manipularea este comparabilă cu disimularea.

Ca activitate specific umană, manipularea se poate prezenta sub diferite forme. De aceea, analiza acesteia trebuie să țină seama de ele. O primă formă ar putea-o constitui manipularea ca relație între două entități distincte, și anume: manipulatorul și manipulatul. Manipulatorul poate fi o persoană, un grup uman sau o organizație specializată în asemenea activități.

Acesta reprezintă sursa care concepe, organizează și desfășoară acțiunile de influențare a celorlalți, folosind metode și tehnici specifice. Scopul este modificarea opiniilor, atitudinilor și, în final, a comportamentului celor care fac obiectul manipulării, în direcția și sensul dorite de manipulator. Ca origine, sursa poate fi autohtonă sau străină. Manipulatul poate fi o persoană, un grup uman mic sau mare, o mulțime umană.

Ea reprezintă, de fapt, ținta manipulării și poate aparține populației proprii țării sau altor state, în funcție de situația concretă în care se produce manipularea. Se pot imagina cel puțin trei situații în care să se manifeste manipularea. Mai întâi, într-o stare de normalitate

a societății, când acțiunile de manipulare se pot derula de către diferite grupuri (de interese) autohtone.

Apoi, când societatea se află într-o stare critică, manipularea poate proveni și din surse externe, care vor să-și promoveze, și pe această cale, interesele proprii. În fine, în cazul în care societatea este într-o stare de criză, manipularea are predominant surse externe, care își promovează doar interesele lor. Din această perspectivă există o legătură semnificativă între securitatea persoanei și manipularea oamenilor. Într-o anumită măsură, manipularea influențează negativ, prin efectele pe care le generează, securitatea individului, a grupului și pe cea națională.

Manipularea poate fi văzută și ca fiind ansamblul acțiunilor specifice concepute, organizate și desfășurate de sursă în vederea modificării/schimbării opiniilor, atitudinilor și comportamentelor țintei, fără ca ea să-și dea seama de acest fapt. Prin urmare, manipularea oamenilor, în acest caz, apare ca fiind:

a) o activitate deliberată a sursei, care dorește să-și atingă interesele

utilizând și o astfel de cale;

b) o activitate conștientă a țintei, care acceptă informațiile sursei, fără să perceapă faptul că în acest mod acționează împotriva propriilor interese;

c) o activitate realizată prin metode și tehnici menite să dea impresia manipulatului că acționează potrivit voinței sale, așa cum singur și liber a decis, și nu pentru că așa a fost determinat de către manipulator;

d) un raport de influență, de putere din partea manipulatorului și de obediență din partea țintei;

e) o acțiune voluntară a sursei, cu scopul mascat de a falsifica realitatea, de a ascunde ceva țintei, pentru a o determina să se comporte așa cum vrea manipulatorul;

f) o activitate de reducere a libertății individului, grupului sau mulțimii umane de a discuta sau rezista la ceea ce i se propune în vederea adoptării unei opinii, atitudini sau comportament pe care acesta, în realitate, nu o/le dorește;

g) o manevră ce vizează să domine o altă persoană, un alt grup uman sau o

mulțime umană, cu scopul de a trage din aceasta anumite avantaje.

De asemenea, manipularea oamenilor reprezintă și o formă mai deosebită de comunicare interumană, și anume o comunicare eficientă, dar lipsită de etică. Altfel spus, manipularea este o comunicare ne-etică pentru că împiedică o persoană sau mai multe să-și formeze o bază relevantă de informații pentru a putea alege liber și în cunoștință de cauză. Prin urmare, ținta este obligată să facă o opțiune pe care, în mod normal, nu ar face-o.

De asemenea, prin manipularea oamenilor unii autori înțeleg influențarea subiecților umani (indivizi, grupuri și mulțimi umane) în vederea realizării unor acțiuni în discordanță cu propriile scopuri, fără ca aceștia – subiecții umani – să conștientizeze discrepanța dintre propriile scopuri și scopurile îndepărtate ale celor care influențează. În timp ce alții afirmă că în termenii psihologiei sociale, putem vorbi de manipulare atunci când o anumită situație socială este creată premeditat pentru a influența reacțiile și comportamentul

manipulațiilor în sensul dorit de manipulator.

Manipularea reprezintă acțiunea de a determina un actor social (persoana, grup, mulțime umană) să gândească și să acționeze într-un mod compatibil cu interesele inițiatorului, iar nu cu interesele sale, prin utilizarea unor tehnici de persuasiune care distorsionează intenționat adevărul, lăsând impresia libertății de gândire și decizie. Spre deosebire de influența de tipul convingerii raționale, manipularea urmărește încălcarea unei înțelegeri convenabile, recurgându-se la inducerea în eroare cu argumente falsificate, dar

și la apelul palierelor emoționale non-raționale. Intențiile reale ale manipulatorului rămân ascunse manipulatului. Practic, manipularea este folosită pentru impunerea intereselor unor persoane, grupuri sau colectivități, nu prin mijloace coercitive sau prin utilizarea puterii, ci prin intermediul informației pe care oamenii o așteaptă pentru a-și organiza viața, activitatea etc.

A manipula înseamnă a folosi pe cineva în scopuri nemărturisite și a-l înșela. Altfel spus, a manipula este

egal cu a minți, pentru că prin aceasta se restrânge libertatea interlocutorului și este condus, în mod mascat, acolo unde manipulatorul a decis.

Practic, manipularea este acea activitate umană în care există un decalaj enorm între scopul și obiectivele declarate și cele urmărite în realitate de către cel ce o concepe, o organizează și o desfășoară.

Ascunderea, mascarea adevăratelor feluri, reprezintă caracteristica definitorie a oricărei manipulări a oamenilor. Dacă ar exista o concordanță între ceea ce se declară și ceea ce se vrea de la o activitate de formare (schimbare, transformare) de opinii, atitudini și comportamente, atunci aceasta ar fi altceva decât manipulare.

De pildă, educația ca proces de creștere a unui copil, de formare a unui tânăr este procesul prin care, într-un cadru organizat și prin metode acceptate social, se transmit cunoștințe elevilor și/sau studenților de către cadre didactice, de obicei specializate într-un domeniu anume, în conformitate cu norme și reguli specifice. De fapt, prin îndeplinirea obiectivelor didactice și educaționale,

într-un fel și într-o anumită măsură, se contribuie la formarea de opinii, atitudini și comportamente dezirabile social.

Spre deosebire de manipulare însă, în cazul educației există o concordanță deplină între scopurile și obiectivele didactice declarate și cele, în mod real, urmărite. În acest sens, există chiar o strategie educațională la care au acces liber toți cei interesați, spre deosebire de manipulare, unde strategia folosită pentru atingerea țelurilor propuse este ascunsă marelui public, dar și celor care fac obiectul acțiunii de influențare propriu-zisă.

În grupurile umane se produc, în mod intenționat, atât intervenții, cât și manipulări ce vizează, de fapt, problema dirijării și controlării comportamentului membrilor săi în vederea realizării unor obiective dinainte stabilite. Într-o societate democratică, se consideră că individul și grupul uman au nu numai dreptul, ci și datoria de a participa la construirea propriului comportament. Dar schimbarea comportamentului nu poate fi făcută de oricine și oricum, ci numai de către persoane avizate și sub un

control social acceptat. Dacă se folosesc metode de control ascunse, mascate se părăsește domeniul intervenției directe și acceptate de cel sau cei în cauză și se ajunge la manipulare.

Însă a manipula înseamnă a ascunde ceva partenerilor, a nu atrage atenția, a nu informa asupra unor aspecte, a reduce în mod deliberat câmpul de explorare și investigație. De fapt, manipularea este o înșelare, o inducere în eroare a oamenilor, o sacrificare a tendințelor și năzuințelor nobile ale persoanelor în vederea realizării unor scopuri meschine, a intențiilor și planurilor celor care au inițiat acest tip de intervenție asupra individului și/sau grupului uman.

Tehnici de manipulare. Istoria este deosebit de bogată în acțiuni de manipulare care au schimbat cursul unor evenimente politice și militare și au modificat numeroși parametri economici¹⁵. Operațiile de manipulare au ca obiectiv înșelarea adversarului – politic, economic sau militar – cu privire la intențiile reale și slăbirea voinței lui prin acțiuni de dezinformare.

În această mare bătălie a spiritelor, numeroase exemple dovedesc că obiectivele urmărite sunt de cele mai multe ori de natură strategică, politică sau financiară. Însă pentru a realiza toate aceste acțiuni, e nevoie să cunoaștem măcar câteva din cele mai des întâlnite tehnici de manipulare. Spre exemplu: Amorsarea.

Această metodă de manipulare se bazează pe conceptul de “înghețare”. Ființa umană la naștere este egoistă, individualistă și încăpățânată. De obicei, aceste trăsături nu sunt evidente, datorită experienței pe care orice om o adună începând de la prima secundă de viață, însă ele se găsesc cu siguranță în structura personalității fiecăruia dintre noi.

Pe această încăpățânare “instinctuală” se bazează tehnica amorsării. De fapt, acest concept de “înghețare” este reprezentat de adeziunea la decizii a oricărei persoane sănătoase mintal. Principalele etape în tehnica amorsării sunt următoarele:

1. se “aruncă” viitorului amorsat partea favorabilă a adevărului/ cererii (partea ce nu supune nici un efort evident din partea lui), pentru a

obține mult doritul răspuns afirmativ. Odată ce acesta a fost obținut se trece la partea a doua.

2. se “aruncă” semi-amorsatului partea mai puțin favorabilă (sau chiar păgubitoare) a adevărului/cererii. De cele mai multe ori răspunsul rămâne favorabil. Oricum, șansa de a obține ceea ce doriți este cu peste 67% decât în cazul în care nu ați folosi această tehnică.

Înainte de a aplica amorsarea va trebui să vă reformulați cererile și doleanțele în așa fel încât să se potrivească etapelor de mai sus. Amorsarea este o tehnică specifică celor ce lucrează în comerț. Ea constă în a determina subiectul să ia o decizie fie pomenindu-i de anumite avantaje fictive, fie ascunzându-i anumite inconveniente. Dacă subiectul a luat deja decizia, acesta are tendința de-a nu mai reveni asupra ei atunci când cunoaște avantajele și inconveniente reale ale produsului (se presupune că aceasta perseverare în decizie tine de subconștient: în acest fel, individul nu este silit să recunoască față de sine că a luat o hotărâre greșită).

Amăgirea (Momeala). O altă tehnică foarte folosită de comercianți este

aceea a amăgirii De aceasta dată, subiectul este determinat să ia decizia adoptării unui comportament, comportament având ca scop obținerea unor avantaje. După ce decizia este luată, subiectul ia cunoștință de schimbarea condițiilor (deci nu mai are posibilitatea aceluiasi comportament) dar i se oferă posibilitatea adoptării unui comportament similar (care însă nu prezintă aceleași avantaje).

Piciorul în ușa. Această metodă se bazează pe “supunerea liber consimțită”. În momentul In care unei ființe umane i se oferă libertatea de către factorii de constrângere (factori de care individul în cauză încearcă să se sustragă), acesta în loc să accepte libertatea proaspăt oferită, o va respinge, ceea ce conduce la o supunere paradoxală, într-un procent de peste 90% din cazuri. Cu toate că individul detestă constrângerea precum și factorii care o produc, în momentul în care primește ceea ce dorea, el va respinge libertatea, rezultând astfel o supunere liber consimțită. Cunoscând acest lucru și aplicând efectul de înghețare în decizie obținem metoda de manipulare numită “piciorul în ușa”.

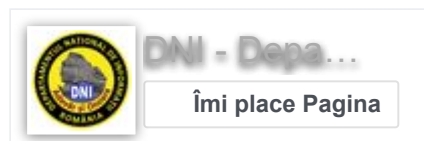
Ușa în nas. Această metodă este cea mai ușor de folosit dintre metodele cunoscute. Unicul ei dezavantaj este că are mari șanse de succes doar în cadrul familiei sau în cercul de prieteni sau cunoscuți (peste 97%). Prima etapă este cererea unui serviciu imposibil de acceptat. Următoarea etapă este cererea unui serviciu care de această dată trebuie să fie acceptabil și cu cheltuieli minore de timp, bani sau efort față de prima cerere.

Tehnica distorsiunii temporale. Una dintre cele mai simple tehnici este cea a distorsiunii temporale. Câteodată cel mai bun mod de a influența persoana-țintă este să te porți ca și cum ceea ce vrei tu să obții de la aceasta, s-a și întâmplat. Este foarte util să te referi la o decizie pe care respectivul încercă să o ia, ca și cum ar fi deja făcută; vorbește-i ca și cum ți-ar fi acceptat deja propunerea, și că i-ar fi făcut chiar și plăcere. De asemeni, asocierea de imagini plăcute cu folosirea timpului trecut face ca propunerea sa fie irezistibilă.

SURSE

1. Coman Gheorghe – “Psihologia Cuantica”.

Vă invităm să urmăriți
pagina noastră de
Facebook Departamentul
Național de Informații!



Departamentul Național de
Informații (DNI) – canalul
oficial Telegram. Apăsați
butonul “join” pentru a vă
abona la canal!

are dreptul sa dea ordine romanilor!

2.3K views [18:56](#)

August 16



Vă invităm să vă înscrieți în
grupul Departamentul
Național de Informații
(DNI)!



**Departamentul Național de
Informații**

Grup Facebook · 28.583 de
membri

Vizitează grupul

Efectele tehnologiei
wireless 5G asupra
sănătății

Iluminații vor să preia
controlul asupra omenirii cu
ajutorul inteligenței
artificiale

Ziua în care trei bombe
termonucleare americane
au căzut în Palomares,
Spania. A patra bombă
termonucleară a căzut în
Marea Mediterană (17

Enigmatica Area 51

Doctorul Roger Leir despre
implanturile extraterestre la
oameni

Controlul minții: Debutul
programului complex MK-
Ultra

Israelul cere cenzură
globală asupra internetului

NATO și Noua Ordine
Mondială

Proiectele CIA și KGB de
control mental

Document declassificat: O
bombă nucleară a fost pe
punctul de a exploda
deasupra SUA în 1961

Masonii conduc lumea din
diferite posturi cheie

Experimente oculte în Zona
51

Citiți și...

"Coincidențe" ale
Iluminaților: Legătură dintre
Abraham Lincoln și John F.
Kennedy

Aproape tot ceea ce ni se
prezintă la știri, prin mass-
media sau prin declarațiile
liderilor lumii, este minciună
și manipulare

HAARP distruge planeta –
Agenda de asasinare
globală

Inițiativa de Aparare
Strategică (SDI) a SUA

Armata de Eliberare din Kosovo (UÇK) - o organizație teroristă susținută de SUA-NATO

OZN-urile naziste, denumite în germană Haunebu, sunt cunoscute de aviația militară ca avioane avansate sau nave spațiale, care ar fi fost dezvoltate de

George H. W. Bush (11 septembrie 1991): "Este o mare idee - o Nouă Ordine Mondială"

Cele zece planuri ale Iluminaților pentru o Nouă Ordine Mondială

Invenție a armatei SUA:
fasciculul care controlează
mulțimile

Baza 211 a naziștilor din
Antarctica

Mordechai Vanunu, omul
care a dezvăluit lumii
secretele nucleare ale
Israelului. Răpit la Roma de
Mossad, Mordechai Vanunu
a fost adus în Israel într-o

Incidentul din Golful Tonkin
– minciuna SUA care a
declanșat Războiul din
Vietnam

Departamentul
Național de Informații



(DNI)

Departamentul Național de Informații (DNI) este o organizație neguvernamentală fără personalitate juridică. Departamentul Național de Informații (DNI) a fost înființat la data de 15 august 2013.

👍 YOU MAY ALSO LIKE...



Controlul
minții:
Proiectul
Monarch

MIERCURI,
3 IULIE
2019



Rusia își
testează
armele
electroma
gnetice

MARȚI, 26
APRILIE
2016



Mișcarea
Hippie,
CIA, LSD
și MK-
Ultra

MIERCURI,
13 MARTIE
2019



Departamentul Național de Informații (DNI)

© 2023. Toate drepturile rezervate.

Powered by  - Designed with the Hueman theme

